



邮储银行山东省分行：应用大数据技术解决小微企业融资难题

小微企业解决了亿万家庭的生计问题,对于“稳就业”“保基本民生”具有重要意义,为小微企业纾困解难、金融支持稳企业保就业,是做好“六稳”“六保”的重中之重。邮储银行山东省分行始终坚守服务小微企业的初心使命,认真贯彻落实各级政府部门工作要求,积极应用大数据技术,创新升级小微金融服务模式,努力为小微企业提供高效便捷的融资服务。

聚焦核心数据,丰富线上小微贷款业务场景

基于企业税务、发票、政采等核心数据,整合企业及企业主的基本信息、信用信息等设计应用场景,制定审贷模型,实现了小微企业贷款的线上自动审批。在数据齐全的前提下,三分钟即可得出贷款审批结果,最快贷款申请当天即可实现放款,有效提高了小微企业的融资效率和客户体验。目前该行线上小微企业法人

贷款产品——小微易贷,已实现了税务、发票、政采、工程信易贷、综合贡献及线上抵押等六类业务场景的运行,服务于个体工商户、小微企业主的个人经营性贷款——极速贷也实现了信用、抵押、网商等三类业务场景的上线,可向小微企业提供多样化的线上融资服务支持。

随着大数据技术的不断成熟、业务场景的不断丰富,邮储银行山东省分行线上小微企业贷款发展提速,2020年前三季度实现增长80.05亿元,小微贷款线上

化占比达到81%,服务小微企业的效率和能力稳步提升,已累计向近2万户小微企业提供了线上快捷融资服务支持。

做好企业画像,提升线下小微贷款业务效率

开展内外部数据的整合和接入,以ECIF、CRM系统为基础,打通内部各个业务平台,实现结算、存款、贷款、收单、理财等内部数据的整合和共享;依托政府部门及外部合作机构平台,合法获取征信、税务、政采、司法涉诉、电力、市场监管、评估公司等外部数据,将传统信贷模式下线下收集的信息、资料转为线上化收集,对企业进行精准画像,有效提高了线下小微企业贷款业务的办理效率。目前,该行线下小微企业贷款贷前调查平均时间已由5-7个工

作日缩短至2-3个工作日。

推进智慧营销,持续开展名单式金融服务

持续对接外部合作平台,积极获取优质纳税企业、政府采购中标企业、科技型中小企业、专精特新企业、行内结算企业等名单,运用内外部大数据及公开信息对名单内小微企业进行梳理和检索,共计确定近1.1万户白名单小微企业,对名单内小微企业进行了预授信。同时通过内部公司客户营销系统、CRM系统等定期下发小微企业名单,指导客户经理持续开展名单式金融服务,进一步提高了小微企业营销的精准度。

探索智能风控,不断完善小微贷款风控体系

依托数字化技术建成的贷后监控平台,可对已授信客户的征信、涉诉、电力、纳税等数据的变动情况进行月度监控,根据客户经营变化情况、负面信息情况定期下发预警名单,重点对预警信息进行核实,大幅降低了客户经理贷后检查的工作量,提高了客户经理服务小微企业的质效。

在大数据技术的支持下,邮储银行山东省分行服务普惠型小微企业的能力得到了进一步提升。截至2020年10月末,普惠型小微企业客户达到10.4万户,贷款余额443亿元,增速高于各项贷款增速12.7个百分点。下一步,邮储银行山东省分行将持续践行普惠金融理念,全力提升小微企业服务质效,为小微企业发展及地方经济建设做出新的更大贡献。

(孙崇 徐田娜)

威海市商业银行滨州分行正式开业

12月10日,威海市商业银行滨州分行正式开业。滨州分行的成立,标志着威海市商业银行在山东省地方法人银行中率先实现机构网点“全省全覆盖”,服务区域经济社会发展的能力得到进一步提升。在滨州分行开业之际,威海市商业银行还与滨州市政府签订了战略合作协议,打造政银企长期共赢合作关系,精准服务实体经济发展。

威海市商业银行是中国金融改革的产物,成立于1997年,由山东高速集团投资控股。自成立以来,威海市商业银行牢记服务实体经济的初心和使命,秉承“心相伴,悦成长”的共赢理念,坚持在改革中创新,在创新中突破,在突破中发展,在发展中超越,走出了一条独具特色的“两端型零售银行”发展道路。2020年,全行总资产、存款、贷款等主要经营指标均创

历史同期最好增长水平,各项监管指标持续全面达标并向好改善,长期保持良好发展态势。10月12日,威海市商业银行在香港交易所主板成功上市,募集资金净额约32.66亿港元,全部用于补充核心一级资本,进一步提升了资本实力,为精准服务实体经济提供了更加强有力的支撑。

设立滨州分行,是威海市商业银行积极抢抓发展机遇,

不断提高发展层次,全面提升服务能力的一项重要战略举措。威海市商业银行将以滨州分行开业和战略合作签约为契机,扎根区域经济,深化改革创新,提升服务水平,更加紧密地融入“内循环+双循环”新发展格局,更加精准地助力新旧动能转换重大工程,持续打造有信仰、有责任、有价值的上市银行,为支持区域经济社会发展作出新的更大贡献。

携手阳光出国代言人 光大出国金融15周年全面升级

2020年为光大银行出国金融发展15周年。近日,光大银行出国金融启动主题为“与光随行的美好生活”阳光出国代言人评选活动,出国金融客户及合作伙伴用自己与光大银行出国金融的故事、合作案例参与评选。活动以网络投票方式从中评选出“阳光之星”“与光同行者”“拾光故事家”三位阳光出国代言人。

经过15年的发展,光大银行出国金融凭借专业、全面、创新的“全方位”服务,获得了众多出国客群和合作伙伴的认可和信赖。此次活动以评选代言人的方式,征集15年来客户、合作伙伴的心声和评价,光大银行与客户、合作伙伴一起,共同开启新的发展阶段。

新征途新发展,15周年之际,光大出国金融展开“一横一纵”业务拓展模式。“一横”是指光大出国金融以国家政策为导向,实现从单向的出国金融到双向的跨境金融的高质量业务升级。精准定位、拓展新领域,跨界合作,积极响应国家粤港澳大湾区建设、海南自贸区建设等经济区建设的号召,以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进,加快形成新发展格局相结合,顺应金融全球化的发展趋势,常态化、规范化、创新化跨境金融业务及服务,构建以线上云服务为核心,创新服务为引线,链接出国机构、留学机构、社会团体等的跨境生态圈系统。

“一纵”是指光大出国金融以转变出国金融板块的发展模式,深耕教育行业,立足留学客群择校与留学费用规划需求提出教育与教育资金双规划模式,倾心打造“留学指南针”线上测评小程序,不仅为客户提供一站式留学教育规划,同时提供教育资金匹配规划,打造成长式、陪伴式服务模式。此外,光大出国金融深化旅游板块改革,与“中青旅”深入合作,整合旅游产业链和场景,发力“旅游+金融”E-SBU。光大出国金融通过不断打磨产品与服务体系,整合教育、旅游产业链,以金融服务为核心,推动教育、旅游等板块,不断完善业务的纵深发展。

山东加快农业保险高质量发展

力争到2022年,三大粮食作物保险覆盖率达到80%

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 张頔

12月10日,山东省政府新闻办召开新闻发布会,邀请省财政厅、省农业农村厅、省畜牧兽医局、山东银保监局负责同志解读《关于加快农业保险高质量发展的实施意见》。

农业保险是分散农业生产经营风险、推进现代农业发展、促进乡村产业振兴、改进农村社会治理、保障农民收益的重要手段。为加快构建山东省多层次农业保险体系,全面提升服务质量和保障能力,省财政厅等部门研究制定了《关于加快山东省农业保险高质量发展的实施意见》,已经省委深改委第九次会议审议通过,现已正式印发。

山东是农业大省,实施农业保险高质量发展,就是要通过扩大保险覆盖率,提高保障标准等措施,在确保直接物化成本基本保险基础上,逐步由保成本向保收入迈进,为小麦、玉米、水稻三大粮食作物生产提供安全保障,确保自己的饭碗自己端得稳、端得牢。另一方面,农业保险是农民增收的有力保障。近年来,中央在农业保险增品、提标等方面,采取有力措施,加大政策引导,在支持农民增收方面收到了很好的效



果。我省在认真贯彻落实中央部署基础上,2019年创新出台了地方优势特色农产品保险以奖代补政策,对市县自行开设的地方优势农产品险种,按地方财政保费补贴的50%-60%给予奖补,目前地方优势特色农产品保险已覆盖83个县(市、区),46个险种,较好满足了不同地区农户风险保障需求。同时,通过开设大蒜、大葱、马铃薯、生猪等8个特色农产品目标价格险,为农户提供风险保障近200亿元。

《实施意见》提出,要不断完善农业大灾保险机制,积极争取中央水稻、小麦、玉米完全成本保险和收入保险试点,力争到2022年,收入保险成为农业保险

的重要险种;到2030年,实现由保成本向保收入的质变。建立优势特色农产品保险品种储备机制,稳步提高地方特色险种占比,努力实现“一县一品”的目标,加大种植、养殖、价格等特色险种开发创新力度,提高农业保险产业链抵御风险能力,为农民增收提供保障。

《实施意见》提出,实现保险覆盖率、保险深度和保险密度三大目标提升任务。2019年,全省农业保费规模达到33.58亿元,提供风险保障877.76亿元,分别比“十三五”初增长103.15%、94.41%。但也应看到,我省农业保险发展现状,与农业大省地位还不相适应,具有一定的提升空间。